

Talleres para la Gestión del Cambio

Una herramienta para facilitar la reinserción en el mercado laboral



economistas

Los Talleres para la Gestión del Cambio 2011 son un ciclo de nueve actividades de acceso gratuito para los colegiados, que tienen como objetivo reforzar las competencias de los participantes, mejorar su capacidad para descubrir sus fortalezas y debilidades y gestionarlas adecuadamente.

Con un marcado carácter práctico, preparan al participante para asumir nuevos retos, ampliando sus competencias personales y profesionales.

Taller	Ponente	Programa
Pensamiento Positivo y Autoestima 19 mayo	Fernando Pena Psicólogo – formador Director del Instituto Europeo de Formación de Formadores	<ul style="list-style-type: none"> • La influencia de tu pensamiento en cómo te sientes. • Los patrones de pensamiento positivo y negativo más frecuentes: la necesidad de aprobación, la culpa, las etiquetas, la preocupación, el miedo al cambio. • Los pilares de la buena autoestima. • Estrategias fáciles para mejorar tu autoestima en el día a día.
Competencias Profesionales de liderazgo 20 mayo	Luis Martínez Andreu Economista Coach Ejecutivo Certificado Socio-director Andreu Estellés.	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué son las competencias? • ¿Para qué sirven? • ¿Cómo se identifican? • ¿Cómo se desarrollan? • Implantación de un plan de mejora.
Entrevista por Competencias 26 mayo	José Gámiz González Licenciado en Ciencias del Trabajo Responsable del Área de Selección y Headhunting, Carbó y Domínguez	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es una entrevista por competencias? <ul style="list-style-type: none"> – Objetivo. – Desarrollo de la entrevista por competencias: preguntas del entrevistador. – Diferencias entre las entrevista por competencias y entrevistas Tradicionales. • ¿Cómo preparar una entrevista por competencias? <ul style="list-style-type: none"> – Autodiagnóstico personal y profesional. – Mi argumentario. – Respuestas eficaces.



Taller	Ponente	Programa
¿MK Personal? 27 mayo	Jonathan Mohadeb Formador Tea Cegos	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciación e impacto. Entrar y quedar en la mente de la otra persona. • Autoconocimiento y estudio de mercado: el DAFO personal. • El Marketing mix personal: sacar provecho de décadas de desarrollo. <ul style="list-style-type: none"> – Producto: descubrir, crear y potenciar nuestro perfil profesional. – Precio: ¿cuál es mi valor añadido? (¿por qué valgo lo que valgo?) – Plaza: principio del eclipse; mi target y mi segmentación. – Promoción: introducción al merchandising personal y a la comunicación persuasiva. • Comentarios sobre la creación de marca personal y pautas para la puesta en práctica de un plan de progreso.
Habilidades Comerciales 2 junio	Raquel Davó Añón Economista Socia - directora de Alenzis	<ul style="list-style-type: none"> • Todos somos vendedores: nuestras competencias inconscientes relacionadas con la venta. • La actitud en tiempos difíciles: hacer uso de la capacidad de escucha y la capacidad de empatizar con los demás. • Los poderes de la actitud de cambio. • El paso adelante: la decisión de elegir.
Negociación 3 junio	Antonio Pérez Psicólogo. Experto en RRHH	<ul style="list-style-type: none"> • Definición del proceso negociador. • Etapas de la negociación. • Estilos de negociación. • Mecanismos de negociación. • Fase final. • Principios de la negociación. • Cualidades del buen/mal negociador. • Tácticas especiales. • Ejercicios reales de negociación.
Empleabilidad a través de las Redes Sociales 10 junio	Andrés Minguez Vela Especialista en Formación y Desarrollo Director del master en Dirección de RRHH y Organización. ESIC	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la empleabilidad?. • ¿Qué buscan los reclutadores de personal?. • Imagen a través del Europass. • Cómo utilizar las redes sociales profesionales. • Conclusiones.
Emprendimiento. ¿Cómo montar una empresa en tiempo de crisis? 16 junio	Carles Vila Borrás Director General de Ibernova	<ul style="list-style-type: none"> • Una experiencia personal.
Presentaciones Presentables 17 junio	Francisco Bonora Xerri Consultor - formador P&A Consultores	<ul style="list-style-type: none"> • Partes de una presentación. • Preparación: finalidad, elementos a considerar, el guión de la presentación. • La presentación propiamente dicha: cómo iniciar para captar la atención, cómo desarrollar el contenido, cómo finalizar de forma productiva. • Algunos “trucos” para perder el miedo y ganar eficacia.

Horario

El horario de los talleres es por la mañana, de 11 a 13:30 horas.

Inscripciones

Las solicitudes de preinscripción se realizarán preferentemente a través del correo electrónico formacion@coev.com

Las plazas son limitadas y no se confirmarán hasta siete días antes de la fecha de inicio de cada taller. Si por cualquier circunstancia de última hora no se pudiera asistir al taller previamente reservado, se ruega se comunique lo antes posible para poder disponer de la plaza.